

PROGRAMMA

I Incontro

LINEAMENTI GENERALI, DOCUMENTAZIONE E ANALISI ECONOMICHE

II *Transfer Pricing*: lineamenti generali di riferimento

- L'*arm's length principle* nel contesto internazionale: le *Transfer Pricing Guidelines* OCSE ed il *Practical Manual on Transfer Pricing* delle Nazioni Unite
- Le disposizioni domestiche: il Testo Unico delle Imposte sui Redditi e il Decreto MEF del 14 maggio 2018
- I prezzi di trasferimento nei rapporti tra casa madre e stabile organizzazione. Cenni

- Il *Transfer pricing* nelle imposte indirette:
 - La Guida della *World Custom Organization* in materia di *custom valuation* e *transfer pricing*
 - I *papers* della Commissione Europea sulle implicazioni Iva del *transfer pricing*

La *Transfer Pricing Documentation*

- *Masterfile*, *Country file* e *Country By Country Reporting* nelle Linee Guida OCSE: struttura e contenuti
- Il regime di *penalty protection* italiano: il Provvedimento Direttoriale del 29 settembre 2010
- I metodi tradizionali basati sulla transazione: *Comparable Uncontrolled Price Method*, *Cost Plus Method* e *Resale Price Method*
- I metodi reddituali: *Transactional Net Margin Method*, *Profit Split Method*
- La scelta della *tested party*, la selezione del metodo e dell'indicatore di profitto
- Indicazioni operative per la definizione delle politiche di *transfer pricing* all'interno dei gruppi

II Incontro

TRANSFER PRICING E VERIFICHE FISCALI: GESTIONE PREVENTIVA DEL RISCHIO FISCALE, METODOLOGIE DI DIFESA E PROCEDURE AMICHEVOLI

Transfer Pricing e controlli: l'approccio dell'Amministrazione Finanziaria

- Le fonti a disposizione della Amministrazione Finanziaria per l'individuazione di possibili criticità fiscali
- Le indicazioni operative della Agenzia delle Entrate e della Guardia di Finanza
- L'accertamento oggi:
 - l'attività pre-istruttoria svolta dall'Amministrazione Finanziaria
 - l'accesso in azienda
 - le verifiche congiunte e simultanee
- L'esperienza in verifica: frequenti rilievi in sede di ispezione
- Recente giurisprudenza in materia

Strategie di difesa: gli accordi preventivi e le procedure amichevoli

- Gli accordi preventivi
- *Mutual Agreement Procedures* e meccanismi di risoluzione delle controversie

II *Transfer Pricing* e la gestione "attiva" del rischio fiscale nei gruppi multinazionali

- I gruppi e la propensione al rischio in materia di *transfer pricing*
- I *tax control frameworks* e i sistemi di *co-operative compliance*

III Incontro

Esercitazione pratica: la predisposizione di masterfile e country file

- La redazione del *masterfile* in pratica:
 - la raccolta delle informazioni rilevanti
 - mercati e settori di riferimento, i fattori critici di successo
 - le strategie di gruppo
 - i flussi *intercompany*
- Le fasi operative per la predisposizione della documentazione nazionale:
 - aspetti organizzativi dei processi di analisi
 - il rapporto con il *management* aziendale tra casamadre e filiali
 - le interviste per l'analisi funzionale
 - la individuazione degli *asset* aziendali
 - i rischi rilevanti nelle operazioni infragruppo
- Analisi economiche e *benchmark*. *Case studies* per:
 - transazioni produttive
 - transazioni distributive
 - *management fees* e servizi di supporto all'attività
 - servizi finanziari

Esercitazione pratica: verifiche fiscali e strumenti di difesa, dalle memorie al PVC alle MAP

- Ispezioni e verifiche sui prezzi di trasferimento: l'accesso ed il controllo dei prezzi di trasferimento
- Il Processo Verbale di Costatazione e le azioni successive
- Le memorie difensive: esempi pratici e spunti operativi
- L'avviso di accertamento e l'azione del contribuente. Casi pratici per:
 - accertamento con adesione
 - il ricorso alla Commissione Tributaria e la conciliazione
 - le procedure internazionali ed il rapporto con il contenzioso domestico
- La stabile organizzazione occulta: la rilevanza del *transfer pricing* e le conseguenze penal-tributarie

CORPO DOCENTE

Gian Luca Nieddu

Dottore Commercialista - Revisore Legale

MATERIALE DIDATTICO



Formato PDF

Attraverso l'utilizzo delle credenziali personali, il partecipante potrà accedere all'Area Clienti sul sito di Euroconference

per visionare preventivamente e stampare le slides utilizzate in aula (**il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF**)

ULTERIORI SERVIZI RISERVATI AI PARTECIPANTI (attivabili durante il percorso)

- **sconto del 15%** su **tutti i servizi di Euroconference Consulting**, la nuova linea di Euroconference pensata per dare al Professionista tutto il supporto necessario nella crescita della sua attività professionale.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 750,00 + IVA

ISCRIVITI ONLINE ▶

I VANTAGGI DELL'ISCRIZIONE ANTICIPATA

	NO PRIVILEGE	CLIENTI PRIVILEGE		
		BLU 	GOLD 	PLATINUM 
Iscrizioni entro il 20° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 562,50 + IVA	€ 534,38 + IVA	€ 506,25 + IVA	€ 478,13 + IVA
Iscrizioni fra il 10° e il 19° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 637,50 + IVA	€ 605,63 + IVA	€ 573,75 + IVA	€ 541,88 + IVA
Iscrizioni oltre il 10° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 750,00 + IVA Nessuno sconto applicabile			

QUOTA "MASTER FIDELITY PROGRAM" per iscrizioni entro il 10° giorno dall'inizio della sede selezionata

€ 450,00 + IVA

Riservato ai partecipanti a un Master di specializzazione nel 2019 (medesimo intestatario fattura) - Non cumulabile con altri sconti

QUOTA DI PARTECIPAZIONE RISERVATA AGLI ISCRITTI ODCEC DELLE SEDI IN CUI SI SVOLGE L'EVENTO*

€ 485,00 + IVA Valida per iscrizioni entro 20 giorni dalla data di inizio dell'evento

*In caso di partecipazione all'edizione WEB, la quota è valida per tutti gli iscritti ODCEC

Per garantire il corretto inserimento dei nominativi, le iscrizioni per la sede Web devono pervenire entro le ore 12.00 del giorno antecedente l'evento.

Scarica il calendario completo dell'evento >